



# REVIVAL VAN EEN ICOON

Het was eind jaren '70 dat Gayle Martin Sanders en Ron Logan Sutherland elkaar ontmoetten in een audiowinkel te Kansas, USA, waar Sanders op dat moment manager was. De gedeelde liefde voor muziek én electrostaten zorgde voor een duidelijke 'klik' en zoals dat gaat, wanneer soul mates elkaar ontmoeten: electrostaten voor, electrostaten na. Sanders liep al lange tijd rond met een concept voor een elektrostaat plus een wens deze ook commercieel op de markt te kunnen zetten en samen met zowel Sutherland als een klein onderzoeksteam werden de handen uit de mouwen gestoken.

**E**n zo start in 1979 de samenwerking die niet veel later tot het merk MartinLogan zal leiden. Het eerste elektrostatische prototype zag in 1980 het daglicht. Deze klonk beter dan verwacht, maar bij het opdraaien van het volume ging het paneel letterlijk in rook op door vlambogen die zich over het paneel verspreidden. Wanneer je de ambitie hebt de toenmalige elektrostatische toppers, denk aan de Quad ESL en KLH Model 9, naar de kroon te steken dan moet het paneel, ook bij een hogere output, wel heel blijven.

### De uitdaging

Sanders en Sutherland vormen een aparte mix. Sanders als elektrotechnicus en Sutherland als met een graad in architectuur én reclame. Vanuit twee totaal verschillende specialiteiten is naar 'de elektrostaat' gekeken. Gaan we even terug naar de Quad ESL, dan zou Sanders zich gestoord kunnen hebben aan het beperkte frequentiebereik output. Sutherland had hier misschien met iets minder moeite naar gekeken, maar beseftte weer dat een in de basis goed werkend, maar beperkt product door veel mensen zou worden genegeerd. In de ogen van Sanders is de KLH Model 9 de bijna perfecte elektrostaat maar onhandelbaar groot en erg

duur. In de ogen van Sutherland door eerder genoemde kwaliteiten commercieel onhandig en verder als 'vreemde eend' binnen de lijn van KLH totaal onherkenbaar en niet logisch. Je zou er bijna een outline voor een ondernemersplan in kunnen zien.

Het team experimenteerde verder met nieuwe materialen die, geluk – oh geluk, voor de luchtvaart beschikbaar kwamen. Mylar voor het diafragma, geleidende 'coatings' en nieuwe lijmsorten. Het resultaat was een elektrostaat die er niet alleen behapbaar uitzag, maar ook zonder problemen hoge luistervolumes aankon.

Bleven een tweetal problemen over: de weergave van hoge frequenties en het laag. Platte (elektrostatische) paneel weergevers hebben een beperkte spreiding van met name het hoog en daarom een beperkte sweet spot. Volgens de overlevering maakt Sanders tijdens een nachtelijke sessie een schets hoe geluidsgolven zich in de ruimte voortplanten. Het bracht Sanders op het idee het tot nu toe rechte elektrostatische paneel in het horizontale vlak iets te buigen en daarmee ontstond misschien wel hét kenmerk van MartinLogan: de Curvilinear Line-Source, afgekort CLS. Tot op de dag van vandaag maakt MartinLogan gebruik van deze oplossing.





### Vallen, opstaan en dóórgaan...

Het is moeilijk voor te stellen dat in de beginjaren van MartinLogan, buiten Sanders en Sutherland, het bedrijf met één vaste en één part-time kracht werkte. Een vrij rampzalige verzending van de eerste tien paren 'Monolith' – drie paar gingen er verloren - zette de boel financieel onder druk. Geen andere keuze hebbende dan de beschadigde units te herbouwen leverde dit een enorme goodwill op bij het publiek en bracht MartinLogan de faam zich voor de volle 100% in te zetten voor tevreden eindgebruikers.

Voor de weergave van de lage frequenties blijkt er maar één oplossing echt te werken. Alleen een traditionele elektrodynamische weergever verplaatst voldoende lucht voor een indrukwekkend laagfundament. Om deze reden zal het merendeel van de MartinLogan luidsprekers een elektrostaat voor het midden-hoog hebben en een conventionele woofer voor het laag. Een bewuste keuze voor hybride systemen...

### It giet oan!

Het afstraalgedrag van het CLS-principe zorgde voor veel zelfvertrouwen bij Sanders en Sutherland. Zo veel dat ze in 1982 met een niet werkend prototype en wat foto's op de CES in Chicago stonden. Dat bleek een schot in de roos; de heren konden direct de CES Design and Engineering Award in ontvangst nemen.

Het werd tijd de zaken serieus aan te pakken en de verwachtingen die ze op de CES hadden gewekt in te lossen.

High-tech bedrijven werden ingeschakeld, experts in nieuwe technieken ingehuurd en er werd kennis ingekocht bij bedrijven die bijvoorbeeld verantwoordelijk waren voor de cockpitramen van de Space Shuttle en de ontwikkelaars van de Teflon anti-aanbaklaag die we kennen van het bekende braadpanmerk. Deze gebundelde krachten brachten een gepatenteerd opdamp-proces, een optisch transparant diafragma dat een lading van 5.000 volt aankon en een speciale isolerende coating die de individuele statoren probleemloos tot 10.000 volt konden laten opereren.

Op de CES van 1983 kon de 'Monolith' getoond worden. De eerste full-range elektrostaat van Sanders en Sutherland. Deze mét een compleet geïntegreerde conventionele 12" woofer voor het sub-laag. Met enorm succes! Dealers stonden in de rij om ze te mogen verkopen en een zeer bekend high-end merk gebruikte ze zelfs ter demonstratie van hun eigen elektronica. De naam van het bedrijf van Sanders en Sutherland werd in deze tijd omgevormd tot MartinLogan.







In 1985 schoot de verkoop van 'Monolith's' omhoog en bracht zo een gezond fundament in de onderneming. Ook donkere wolken; Sanders besloot MartinLogan te verlaten om zich weer met elektronica 'pur sang' bezig te gaan houden. MartinLogan ging door en betrok de fabriek waarin heden ten dage nog steeds de R&D en service zijn gehuisvest. Door de enorm toegenomen productieruimte kon de internationale verkoop van de 'Monolith' echt van de grond komen en daarmee was de naam van MartinLogan wereldwijd gevestigd. De groei verliep zo voorspoedig dat MartinLogan in 1990 een plek verdiende in de top 500 snelst groeiende bedrijven in Amerika.

Op het gebied van ontwikkelingen stond MartinLogan ook bepaald niet stil. Zo werd begin jaren '90 de eerste surround-set bestaande uit alleen elektrostaten gelanceerd en ontstonden publiekslievelingen als de 'Aerius' en de 'Quest'.

### ... en wéér verder gaan!

Eind jaren '90 ontwikkelde MartinLogan de 'Statement e2'. Een referentie-systeem dat anno 2017 nog steeds het nodige respect afdwingt. De 'Statement e2' bracht een lawine aan kennis en inzichten die direct werden toegepast in de wat meer 'modale' luidsprekers van MartinLogan. Denk dan bijvoorbeeld aan de 'Odyssey' en de 'Aeon'. En bijna ironisch: de ontwikkeling van het eerste niet-elektrostatische product, een sub-woofer, dat op de ontwerpfabing als bijna revolutionair werd beschouwd. Als je jaar in, jaar uit elektrostaten ontwikkelt kan een conus-ontwerp iets héél heftigs zijn, daar kan ik mij iets bij voorstellen! Het leverde uiteindelijk de 'Descent' subwoofer op, met servo controle en BalanceForce technologie, die door de markt bijzonder goed is ontvangen.

De conus smaakte goed – om het maar eens zo te zeggen – en dat bracht MartinLogan erop de meer conventionele luidsprekermarkt te gaan betreden. Kleiner en meer betaalbaar - je hoort Sutherland het als reclameman bijna zeggen. Maar dan wel op voorwaarde dat de kwaliteit van het geluid behouden blijft en 'des MartinLogan's' is. Het heeft geresulteerd in de zeer uitgebreide Motion Series.

### De toekomst verzekerd

Sinds 2005 behoort MartinLogan tot een groep waar ook Paradigm en Anthem deel van uitmaken, beide net als MartinLogan succesvolle audio specialisten in hun categorie. De productie van MartinLogan wordt vanaf dat moment ook overgeheveld naar een nieuwe productiefaciliteit in de Paradigm fabriek nabij Toronto (Canada). In deze State-of-the-art fabriek van maar liefst 24.000m<sup>2</sup> worden de MartinLogan producten met grote zorg en toewijding door een klein team van specialisten gebouwd.

In 2015 lanceert MartinLogan een nieuw referentiesysteem

de "Neolith". Deze waardige opvolger van de Statement e2 is de start van een nieuwe productlijn die toepasselijk wordt aangeduid met 'MasterPiece'. Deze meesterwerken laten er geen misverstand over bestaan: MartinLogan is de onbetwiste technologieleider in deze categorie. Zij heeft immers meer dan 35 jaar aan de ontwikkeling van dit product gewerkt en de hybride elektrostaat tot in de puntjes geperfectioneerd.

Onlangs heeft Penhold b.v. de distributie van MartinLogan voor de Nederlandse markt verworven en zal zich actief inzetten om MartinLogan hier in ruime kring weer bekend te maken en de marktpositie te geven die het verdient. Eerlijk is eerlijk, MartinLogan is een waarlijk iconisch luidsprekermerk dat thuishoort in het rijtje merken dat iedere audio- en muzikkliefhebber in extase brengt.

Meer informatie op de website van de importeur [www.lookenlisten.nl](http://www.lookenlisten.nl)

